

A woman with long dark hair is seen from the back, holding a baby. The baby is wearing a white sailor-style outfit with a dark blue collar and stripes on the sleeves. The baby has a surprised or curious expression. The background is plain white.

**子供との会話**

**が**

**学歴さえ**

**超える！**

**藤喜翔太**

# 親子の会話力が学歴を超える

## はじめに

### 1 会話をまずはさまざまな角度で見してみる。

①聞く

②考える

③伝える

まとめ

### 2 なぜ、親子の会話が子供にとって、とても大事なのか？

1) 親との信頼関係ができる

2) 知らないことがわかる

3) 色々なものをリンクさせる

4) 物事が整理される。

まとめ

### 3 会話が学歴すら超えてしまう威力

1) この力こそ、学力を超える力である！

2) 会話は価値を生み出す。価値はお金を生み出す。

まとめ

3) 「常識」をとらえること

①常識とは？

②常識はだれに刷り込まれたのか？

③常識と向き合う方法

④では、常識は悪なのか？

まとめ

4) 伝える力とは？

5) インプットの量こそ、すべての基礎となる

6) 会話は企業の商品開発と同じこと

まとめ

## 4 会話は人と話すことだけではない

1) すべてが会話である

2) 会話が人生を変える

あとがき

## はじめに

---

★★★はじめに☆☆☆

初めまして、藤喜翔太です。

唐突ですが、あなたは自分の人生を根底から覆されたことがあるでしょうか？

そう、あなたのすべてを全否定するような。そんなショックな出来事があったでしょうか？

私はある男と出会って、自分の人生をすべて否定されました。

まずは否定された私の人生を簡単にご紹介します。

私は北海道でも指折りの進学校に行き、そして北海道大学法学部に進学しました。

(ちなみに北海道大学は旧帝大と呼ばれているいわゆるエリート大学です。)

ルックスがいいのかわかりませんが、つまり、俗にいう、勉強ができて、先生から一目置かれる奴。

その後、人気のある会社にも就職でき、結婚し、2匹のチビにも恵まれました。

傍から見たら、順風満帆な人生とみられていることでしょう。

要領がよく、いわゆる「勝ち組」と分類されるかもしれません。

これを読んだだけで、嫌な気分になるかと思います。

どこの馬の骨かもわからない男の自慢話ですから。

しかし、ある男の存在が私の人生を否定したのです。

生き方、価値観、個性、考え、、、

彼は私より10も年下、年収は30倍以上も違う。

私は「負け組」と感じました。いや、負けという表現は正しくない。

## 私は人生を自分で選択しなかった。

こっちのほうが楽そう、こっちのほうが安泰そう、こっちのほうが優等生っぽそう。

そんな選択しかなかった、自分の人生を生きていなかったんです。

そのことが悔しくて仕方なかった。私は逃げていたんです、自分の人生に。

正確に言うと、私はその男に「実際に」会っていません。お話しもしていません。

つまり、その男は私のことを知らないのです。

## その男の名前は「和佐大輔」

彼の特徴をお話しすると、

1. 首から下がほぼ動かない（体の70%の機能が動かない）
2. 17歳で年収1億円達成

どうでしょうか？

私は要領よく人生を生きてきました。でも、そんな要領の良さも、彼の人生の前では「無」です。

なぜ、彼は頭だけでそんな人生を駆け抜けることができたのか？

なぜ、彼は頭だけで、そんなに周りに素晴らしい人たちが集うのか？

私と彼は何が違うのか？

私は彼の無料で公開されている音声を聞き漁り、彼の通信講座に入り、彼の話に関心を傾け、考え、そして、それをアウトプットすることで、とても大事なことに気づきました。それは彼も言っている言葉でもあります。それは会話です。

会話こそ、学歴を超える力がある。

私は彼のように人生を変えたい。彼のように自分の人生を歩みたい。

彼はビジネスで成功している。ビジネスで成功するのは、人生を成功しているということ。ビジネスでの成功は金だけではなく、自分の人生を生きているということ。

それと同時に私はあることを考え始めるようになったのです。

子供には自分の人生を生きてほしい。

Softbankの孫正義さんが、カンブリア宮殿（テレビ東京系）で、若者に「世界一美味しいパンケーキを作るという夢でもいいじゃないですか」といった言葉。あのよう、自分の夢と人生を子供に生きてほしい。そして、私も生きたい。

実際に、私は今、会話をとても意識的にしています。会話が学歴を超えると感じてから、意識が変わったのです。子供に会話の素晴らしさを「意識的に」でも「無意識的に」でも伝えれば、これから長く、時流が早い世の中でも自分の足で立って、歩いていく人間になってくれると、確信しています。

会話の本当の力をこれからお話ししていきます。それでは早速私とこの本を通して、「会話」をして

みましょう。

## ★★★ 1 会話をまずはさまざまな角度でしてみる。☆☆☆

今、どうやって、この本を走り出そうか、色々書き直していたんですが、なかなか思い当らなかった  
ので、そのまま、いまの状況を書いてしまおうと思いました。こういった言葉一つ一つも会話の一つで  
すから、大切にしないとイケませんね。

一つ一つということで、会話ってそもそもどんなものなのか。一つ一つ、細分化してみましよう。

こんなことあまり考える人はいないかと思いますが、まずは細分化して、考えてみましよう。

会話は3つのロジックがあります。

①聞く      ②考える      ③伝える

こうやってなかなか分断して、考えている人はそれほど多くないのではないかと思います。それでは  
、一つずつ見ていきましょう。

## ① 聞く

### ① 聞く

会話はまず相手の話の話を傾けることから始まります。（自分から話す場合ももちろんありますが。）

相手のことに耳を傾けること。相手の話を聞くこと。これって実はとっても大事なことですよね。

他の人から話を聞くこととは、これは、いわゆる「インプット」です。子供の場合、他の人からいろんな話を聞いて、いろんな知識を得ます。うちのチビも幼稚園で「妖怪ウォッチの妖怪がど〜〜だ」とか、「イオンにこんなおもちゃが売っている」とか、いろんな知識を取り入れてきます。

### 聞くことは、インプットである

だから、子供にいろんなお話しをするべきなんです。

イメージでいうと、引き出しを作る前に、タンスの外側を作る感じ。大きい器を頭に作り上げる感じ。俗にいう「キャパ」を広げるといった感じでしょうか？

情報が入ってくれば入ってくるほど、頭は確実に広がります。色々な材料を入れつつ、入れ物自体も大きくするという感覚です。

例えば、ハリーポッターの作者J.K.ローリング氏は実はすごい読書家なんです。尋常じゃないインプットがあった。つまり、彼女の頭の中には他の人とは比べ物にならないほどの、言葉と物語の断片と、それを入れておくだけの「箱」がというか、「大きな入れ物」があったんですね。

だから、全世界があれだけ熱狂する本を書くことができた。

面白いですよ。本って、最初はただの白い紙ですからね。それを人間すべてが使っている言葉だけで、あれだけ熱狂の渦を生み出す物語を生み出すことができる。それを支えたのは強烈な量のインプットであったんですね。

でも、そんなに本なんて読めないです。そんな時間もないし、仕事しないと、2匹のチビを食わしていくこともできませんしね。ハリーポッターなんて書けませんし、書く気もありません。

でも、話を聞く意識を変えることは簡単にできます。あなた自身がほんの少し変わるだけで、日常会話ですら、あなたのインプットになるんです。

次に、この本を手にした人で女性もいると思います。

あえて、女子と言いますが、女子って、よく恋愛話になりますよね。そして、よく相談をします。

実は私は女子からよく恋愛相談を受けまして、今までで何十人も相談を受けました。もちろん私が好きだった女子からも相談を受けました（私のことを好きではなかったのは、今では懐かしい思い出ですね・・・。）

中学時代は女子と3時間も長電話するような男子でした。一番すごいなと自分でも思ったのは、高校入学して、わずか2週間で、恋愛相談を受けたことですね。（さすがの私も若干引きました、自分の相談受けますオーラに）

私も相談を色々受けていると、経験値と言うものが上がってきてですね。

色々学ばんですよ。本当に。

そして、女子が思っていること、女子が求めているものがわかったんです。

それは「話を聞いてあげるだけでいい」

出会って2週間で見ず知らずの女子から恋愛相談を受ける私ですから、それ以外にも色々な要因は（いいか悪いかは別にして）あったと思いますが・・・。

女子はただ、「話がしたいのです。」

もし、あなたが自分の悩みを相談するとき、どんな人に相談しますか？

ただ、答えだけをズバッという人に、相談します？

「そんなものをこうじゃん。だから、結論はこうだって決まっている。」

腹立ちませんか？むかつきませんか？ 違いますよね？

親身になってくれる人に相談しませんか？

では、親身になるって、どんなことでしょうか？

.....  
.....  
.....

親身って、

「あなたの話をよく聞いてくれて、そして的確で温かいアドバイスをしてくれる」ということ。  
話をよく聞くことは、信頼を得ることができるんです。

話を聞いてくれる人は信頼されます。的確な答えを出すだけの人が信頼されるのではない。  
話を聞いてくれて、時に寄り添い、励まし、背中をさすってくれて、笑い、泣き、怒って、反省してくれる。そんな人に悩みを相談します。それが子供の時は母親であり、父親であるんですね。

## 聞くことは、信頼を生み出す。

ちょっと恋愛相談の話が出たので、続けようかなと思います。そういえば、そんなこともあったなって、少し懐かしい気分になったのもあるんですが・・・。

恋愛相談をする人って、実は結論ってわかっています。そりゃ、そうですよ。そこまで、女子も男子も馬鹿ではない。

でも、気持ちが向かない。

結果は99%わかっているのに、気持ちが向かないから、悩んでいるんです。だから、話をしたいんです。

悩んでいるストレスを発散したい。

自分の気持ちを整理したい。

心にワンクッションおきたいんですよ。

そのために、もっとも大事なことは「話を聞いてくれる人がいること」です。

話を聞いてくれれば、それでいいんです。解決策なんて必要ないんです。

解決策はわかっています。それがなんとなく「藤喜がいいんじゃない」オーラを醸し出していったってことです。

その女性が考えていた恋の悩み、その男子のいいところ、悪いところ、なんでこんな行動したのか？こんなこと言ったのか？私はこんなことをしているほど、彼が好き・・・なんてこと、私には言ってくれます。

また、相手が話しているときって、自動音声のような抑揚のないものではありません。

感情を込めて、話をしてくれます。本当につらい時は涙ぐんで話をするでしょう。

その片思いの人との嬉しいエピソードはこっちが若干引くくらいのテンションで話しますでしょう。

真剣なときは、声のトーンもそのようになるでしょう。

こういった情報が、私に、その人の「気持ち」「感情」を感じさせてくれます。

そして、私は

「それは、女子からモテるよな～」とか

「そんなカワイイこと、女子はするのか～」とか

「それは、ちょっと戸惑うよな～」って思います。

私の恋愛相談を読んでみて、あなたは何を思ったでしょうか？

私は多分、この恋愛相談から、モテる男子や、恋をしてしまった女子心なんかをとらえていたんでしょうね。まさに感じていたというか、疑似体験といったもの。

そこには片思いという「恋愛」のスタディケースがあるのですから。

つまり、恋愛を全く知らない私が恋愛の話を聞くだけで、恋愛をしたかのような経験が得られるんです。そうなんです！

話を聞くということは、その話し手の人の追体験ができるんです。

私は恋愛相談を聞いて、恋愛を実際に体験していたんです。

甘酸っぱい片思いの経験を誰よりもしていた。告白できない苦しさも、見ているだけでいいという切なさも、フラれたらどうしようという怖さも、実は私も話を聞いていて、そして、体験していたんです。

## 聞くことは、話の追体験ができる。

この情報だけでも、私が恋愛相談でとてもいいインプットをしてきたということがわかるんじゃないかなと思います。恋愛も含めてですが、実際にしてみないと分からないことなんて、たくさんあります。

それこそ、恋愛コラムみたいに、メンズノンノとかに載っているかもしれませんが、私の経験は、まさに血が通ったものです。その空気感や、表情・気持ち・声の抑揚・感情・周りの状況なんかも加味しています。これは誰にもマネできない経験なんです。

百聞は一見にしかずといいますが、百聞は、百個の経験と同じです。

## 百聞は、「百個の経験」。

だから、私は恋愛相談を受けて、

「実際に片思いをしている女子」と、「片思いされるような男子」の追体験をしたから、恋愛について、それほど困らずにいれたんです。

話を聞くことって、実は意識的に考えると、これだけのメリットがあります。すごいですよね？話を

聞くことだけでですよ。

それではまとめます。

- ①聞くことは、インプットである
- ②聞くことは、信頼を生み出す。
- ③聞くことは、話の追体験ができる。

⇒百聞は、百個の経験。

## ② 考える

---

### ① 考える

ちょっと面白んですが、「考える」ことを考えると、何か落語みたいですね。

ということで、考えるって、どういうことか？

私はこんな感じでとらえました。

まず、考えるときに、主に3つの軸でとらえるんです。

それは

①「私」②「相手」③「世間一般」といった3つです。

ちょっと、難しいので、こんな例を作ってみました。

みなさんは、不倫をしている友人から、相談にのってほしいと言われました。そこで友人から、「奥さんと別れてほしいのに、なかなか彼が別れてくれない」と言われました。このとき、あなたは何を考えるでしょうか？

「私（ここでいうとあなたなのかな？）」＝不倫はやっぱりダメだから、あきらめるべき！

「あなた（ここでいう不倫している女性ですね）」＝不倫が始まりでも、彼と一緒にになりたいわ！

「世間一般」＝不倫は非難されるべき行為。また、不倫して一緒になっても、またその男は他の女性と不倫するかもしれないから、幸せになれないんじゃないの？

こんな感じでしょうか？

なんか、不倫なんてあまりよろしくないイメージを出してしまいましたが、たまたま考え付いたので出してみました。多分、あなたはこんな感じで考えると思います。

これって、子供との会話でも同じです。

子供からつい最近、おもちゃを買ったばかりなのに、「トッキュウジャーのおもちゃが欲しい」って言われたとしましょう。そしたら、こんな感じに考えますよね？

「私」=買ってあげたほうがいいのかな～

「あなた（ここでいう子供）」=買ってもしすぐに飽きてるな

「世間一般」=おもちゃをすぐに買ってしまうのは、甘やかしであるから、我慢も覚えさせるべき

こんな感じで考えますよね？

このように、考えるときは常に3つの軸を自然と意識しているんです。

そして、ここでの3つの軸はこんな感じに整理されます。

## ○3つの軸について

- ・私⇒今まで育ってきた、すべての経験から成り立っている自分自身（アイデンティティ）
- ・あなた⇒あなたの行動、見た目などなどのデータから推測した人物像
- ・世間一般⇒親から、学校から、他人から学んだ多数の人がこうだと思っていること

これを読んだときに、あなたも世間一般も「私」が投影されているんじゃないの？って思った人も多いんじゃないでしょうか？確かにそうです。ここにこの考えることのポイントがあるんです。

考えるってことは、聞いたことから、私以外の人物を推測したり、データから導き出したりするんです。もともと、他人なんて、100%分かり合うことなんてできません。私も妻と結婚して、7年になりますが、いまだに何もわかっていません。他人を100%わかることなんてできない。でも、どんな人でも何かしら、分かり合えるところがあるはずです。もしそうでなかったら、近所づきあいなんて、成り立ちませんし、ましてや会社なんて、分かり合えない人だらけです。

他人のことを少しでも分かり合おうとするこの、考えるという行為こそ、実は人間関係の大事なコアとなっていることを、無意識的にやっているんです。

## 考えるとは、他人と分かり合おうとすること

先ほど、出した3つの軸ですが、これをもとにあなたは（3つの軸で言ったら、私）は色々考えを巡らせるはずですよ。もちろんこの3つの軸が基本なんですけど、3つの軸は色々変化します。たとえば、さっきのおもちゃを買おうか迷っていた例でいえば、

私⇒買ってあげようかな～

⇒生活発表会で頑張っていたもんな～

⇒そういえば、その直前に熱出したのに、頑張ったもんな～

⇒自分と遊びたいのに、弟と自分を遊んでいるとき、一人で我慢しているもんな～

なんて、考えが変わるんです。今、この考えは「買う」方向に向かっていますよね。

もちろん、この軸は3つとも変化が起きます。この変化がポイントです。この変化が大きく、多いということは、頭の中にいろんな情報があるということです。要はインプットの量が多いんですね。そして、色々なものがリンクしあっている。これこそ、考えが、絶大な威力を発揮するポイントです。

## 考えるとは、色々なものをつなげる（リンクする）こと

例えば、さっきのおもちゃのところに、「そういえば、イオンで安売りしていたな」って情報が入ったら、買う方向に向くでしょうし、「もう2週間後に妖怪ウォッチの新しいやつ出るしな」って情報があれば、一気に買わない方向に傾きます。

子供も同じですよ。おもちゃを買わせるために、いかに親を誘導するか。私はそんな姿を成長と捉えてしまうんですが。うちのチビもまず「イオン行きた～～い」と言って、「おもちゃは買わない」って自分から言います。そして、イオンについたら、「おもちゃ買って」とごねだし、「おもちゃ買わないなんて言っていない」といきなりの切り替えしが始まりますから。

でも、これって、子供が自分の頭で一生懸命に考えた、私にどうやっておもちゃの場所まで連れていき、そして、買わせるかを考えた、ある意味「考え」なわけです。（ま、手順としては子供じみていますが、私はあえて乗って（買って）いますけどね・・・）

この時の会話はこうです。

子供「おもちゃ、欲しい」

私「この前買ったばかりだからダメ～～！」

子供「イオン行きたい！」

私「イオン行ったら、おもちゃ欲しくなるんじゃないの？」

子供「おもちゃ、買わない！」

私「本当か～～。」

子供「イオン行っても、おもちゃ買わない」

私「本当か～～？」

子供「見ているだけ～～」

こうやって、おもちゃ買わないといって、私を安心させて、イオン行って、おもちゃ欲しいと言おうと、そうしたほうがまだチャンスはあるぞと、考えているわけですね。

また、子供ながら、いきなりの「おもちゃ欲しい」ではなく、イオンに私を連れ込もうと。イオンに行くことの重要性があるわけですね。イオンに行けば、おもちゃをまずは見れるし、あわよくば買ってくれると。おもちゃ買うってことだけでは、もう無理である。だから、どうしようと子供ながらに考えるわけですね。

で、このときに必ず相手（ここでいうところの私です）も入ってきています。「おもちゃ買わない」と言って、私を安心させようとしていますよね。子供が「僕はおもちゃいらないよ」「自分はいい子だよ」とアピールして、私を安心させようとしています。4歳の子供でも、こうやって、他人のことを

分かり合おうとし、他のものと関連付ける（リンクさせる）ことができるんです。

では、まとめに行ってみましょう。考えることはこんな特徴があります。

- ① 考えるとは、他人と分かり合おうとすること
- ② 考えるとは、色々なものをつなげる（リンクする）こと

そして、この3つの軸が反映されている

- ・私⇒今まで育ってきた、すべての経験から成り立っている自分自身（アイデンティティ）
- ・あなた⇒あなたの行動、見た目などなどのデータから推測した人物像
- ・世間一般⇒親から、学校から、他人から学んだ多数の人がこうだと思っていること

### ③ 伝える

---

伝えるって本当、難しいですよ。ちょっと難しい言葉でいうと「言語化」ってことです。気持ちや先ほどの考えって、言葉で足りないことも、表現しきれないことも、適切な言葉がないこともあります。

相手に言葉で伝えられない「もどかしさ」があるから、人は言われた言葉で傷ついたり、泣いたり、悲しんだり、その人の人生を狂わせるほどのこともあるんでしょうね。

そうなんです。このように、伝えることは「相手」に軸が移るんですね。聞くことは「私が」聞く。私が、話している人の言ったことや、情景や、感情を聞いて、インプットしていた。だから、「私」が相手から信頼を得ることができたし、「私」が追体験できた。

この伝えるは、「相手が」分かるようにお話ししてあげなければなりません。そりゃ、そうですね。私が話すってことは。「相手が」聞くってことですから。聞く人の「私」はこの場合、「相手」ですからね。

この時の伝えることは、あなたが考えたこと。あなたの頭の中でさきほど書いたことを、考えて、考えて、そして、お話しするんです。そして、伝えるときは、考えるときよりも、もっと近くに相手を意識します。

## 伝えるとは、相手をもっと意識すること

では、相手をもっと意識するって、どんな感じなのでしょう？

例えば、私がチビとお話ししているときに「今日の仕事は部長がさ～～」なんて、言いません。

チビがわかりやすい言葉でお話しします。たとえば子供から

「お父さんはお仕事、どうやって行ったの？」って聞かれたら、

「通勤電車に乗って、行ってきたよ～」って言います。

以前よく見ていたプラレールのDVDで、普通電車は出てこないんですが、通勤電車はあるんです。

つまり、チビの頭の中には「通勤電車」はあるんですが、「普通電車」はないんです。だから、私は子供にとってわかるように、「通勤電車」という言葉を使っています。

これが、言葉の選択です。大人も同じですよ。友人に使う言葉だって、高校時代からの友人と、会社に入ってからの友人、女性と男性の友人でも違うでしょうし、もっと言うと、その個人個人で、微妙に変えていることでしょう。

そして、この伝え方は言葉の選択のほかにも色々あります。他には「アプローチの選択」です。

これも例を挙げると、わかりやすいかなと思います。上の子供が私と遊びたいと言ってきた。でも、下の子供と今、遊び始めたばかりのとき、下の子供が私の膝の上から動こうとしない。私は上のチビにどう説明したらいいのか？

ここで「我慢して」と言うのは酷ですよ。我慢なんて、4歳のチビにはそうそうできませんし。

でも、「この本を読んでから、一緒に遊ぶか？」とアプローチを少し変えてあげるのです。

我慢させるか、本と一緒に読んでから、遊ぶとするのか、アプローチが違うだけで、人は捉え方が全く変わります。以前やっていたCMでもやっていましたね。給料の2割を貯金しろと言ったら、「無理」と言われたが、給料の8割で生活してみなさいと言ったら、「やってみる」と答えると。

意外と違うアプローチをとると、人は納得します。

この伝えるって、相手が納得しないといけませんよね？では、さらに奥深く考えてみると、なぜ、相手が納得しなければならないのか？それは、「私」の考えを相手に認めてもらうためです。

先ほどの例でいうと、私は下のチビと遊び始めたばかりです。つまり、下のチビの相手を少しでもしないと、下のチビも納得しません。ましてや2歳ですから、我慢なんてあって、ないようなものです。

しかし、上のチビも遊びたがっている。そこで、上のチビに少し待つてほしいという考えを認めてもらったんです。ま、この場合、上のチビは「待っている」といった感覚はないでしょうけど。

このように、相手が納得する、相手にわかってもらえるようにするのは、実は「私が考えたこと」を認めてもらうためなんですね。

伝えるとは、「私が」「考えた」ことを認めてもらうもの

自分が考えたことが、相手から認められるなんて、とっても大きな経験ですよ。

相手が自分のことを少しでも認めてくれた、わかってくれたってことです。これが自分と他人との共通点となり、これが人とのつながりになるわけです。だから、友人ができるし、知り合いもできるし、他の人たちと、関係が持てるわけです。

ではまとめに入ります。

伝えるとは

- ① 伝えるとは、相手をもっと意識すること
- ② 伝えるとは、「私が」「考えた」ことを認めてもらうもの

どうでしょうか？では、会話の全体像をもう一度、簡単にまとめてみましょう。

会話することの3つ

### ○聞く

① 聞くとは、インプット。

② 聞くとは、信頼も生み出せる。 ⇒百聞は「百個の経験」

③ 聞くとは、話の追体験ができる。

聞くことは、まったく価値観も歩んできた人生も違う人から、話を聞くわけだから、そもそもインプットである。そして、話をきちんとした態度で聞くことによって、相手から自然と信頼が得られる。そして、その話をしている人の感情・声・環境なんかで、自分も色々なものを感じ取ることで、追体験ができるわけである。

### ○考える

① 考えるとは、他人と分かり合おうとすること

② 考えるとは、色々なものをつなげる（リンクする）こと

考えるとは、「私」「あなた」「一般常識」の3つの軸でまず色々推測する。そして、この「あなた」や「一般常識」を推測することこそ、他人を分かり合おうとする最初に一步である。そして、この軸を中心に、私の頭の中にある情報を色々つなげて、考えを導き出すのである。

### ○伝える

① 伝えるとは、相手をもっと意識すること

② 伝えるとは、「私が」「考えた」ことを認めてもらうもの

伝えることは、相手は「聞く」こと。だから、相手がわかるように、言葉や言い回しを選ぶ。これこそ、相手を意識しており、それは、私が考えたことを納得してもらうためなのである。

## ★★★2 なぜ、親子の会話が子供にとって、とても大事なのか？☆☆☆

先ほどの章で、会話をものすごく事細かに区切って、お話ししました。

そして、この会話がなぜ子供たちにとってもいい影響を与えるのか？ここを詳しくお話ししていきたいと思います。

## 1) 親との信頼関係ができる

---

### 1) 親との信頼関係ができる

後でお話ししていきますが、子供の話を、親が黙って聞いてくれていたら、子供はどう思うでしょうか？すごくうれしいですね。自分の話を聞いてくれているわけですから、自分の存在が認められています。そして、親への信頼も増しています。自分への愛情を会話を通して、身をもって感じているはずですよ。

## 2) 知らないことがわかる

---

### 2) 知らないことがわかる

話を聞くと、自分の知らないことが身に付きます。たとえば、仕事中に何か知らないことがあったら、前任者とか、よく知っている人の聞きますよね？あれと同じ。まさに、自分が知らないことを身につくには、聞く作業は重要です。

### 3) 色々なものをリンクさせる

---

次に、色々なものとリンクさせる。これこそ、学歴を超えるもっとも大きな武器になります。

スティーブジョブズも、本田宗一郎も、松下幸之助も、このリンクさせる力がハンパなかったんです。

。

一番イメージできるところで、iPhoneです。私もシムフリーのiPhoneを持っていますが、いや～～、すごい。まず、このイメージというか、なんというか、この形もできることもすべてがすごい！これがまさに考えの産物です。これを一から作るというのは、本当に身震いするようなことでしょう。

このリンクさせるって、実はとっても面白いこと。

ダウンタウンの松本人志さんが結構前に書いた「遺書」という本。私が高校生で、その当時読んでいて、すごいな～って思ったことがあります。

松本さんが言うには、物事を真正面からとらえすぎだと。たとえば、荷物をたくさん積んだ大型トラックがただのドライブだったら……。そんなことを考えてニヤニヤ笑っているということを書いていました。

この感覚なんです

多分、iPhoneも、F1のエンジンも、絶対笑ってはいけないシリーズも、まったく同じなんです。

「こんなだったら、面白い」

という発想だけ。

私はこのリンクさせる天才は「子供」だと確信しています。

子供はリンクの天才である。

たとえば、ブロックを目の前に出して、

「何か面白いことを考えてください」とお題を出されたら、あなたはどうしますでしょうか？

私も含めた大人は

「ブロックで何か面白いものを作る」ってことを考えると思います。

レゴのすごい大作みたいものをイメージして、色々せっせと作りだすと思います。

でも、子供は全く別でしょう。

ブロックで野球を始めるかもしれません。ブロックでおままごとを始めるかもしれません。

ブロックを置いている机で遊びだすかもしれません。

この枠組みの無さなんですね。フレーム自体がない。そもそもフレームをぶっ壊す必要がない。

私たち大人はフレームにとらわれていますが、子供にはそれが無い。

イメージの中なんて、そもそも制限なんてないはず。頭の中なんて、最も自由な空間です。

イメージの中では、あなたは空も飛べるし、大金持ちにもなれるし、恋している人と簡単に結ばれることもできる。私もよく、綺麗な女性・・・と、妻帯者なので、この辺にしてですね（笑）。

制限がないから、考えることは無限大になる。

#### 4) 物事が整理される。

---

さらに、よく会話をしていると、いろんなことが整理されることってありますよね？私もよくあります。あれって、なんで考えるときにできないんでしょうかね？口に出さないと、考えが整理されない。

口に出す=伝えることで、考えを「言葉」にしているんですよね。となると、考えは「私」しかわからないが、「言葉」にすることで、「私」と「あなた」がわかるものになります。

物質ではないけど、確かにそこにある「もの」になります。だから、整理できるんですよね。独り言言ったりして、その考えを「もの」にしてあげている。そして、「もの」だから、整理ができるんです。

会話がどれだけ大事なことが、少しはお分かりいただけたでしょうか？

では、こちらもざっくりとまとめていきたいと思います。

## まとめ

---

- 1) 親との信頼関係ができる ⇒子供自身が愛情を感じ取れる
- 2) 知らないことがわかる ⇒子供の頭にいろんな情報が入ってくる
- 3) 色々なものをリンクさせる ⇒子供はリンクの天才である
- 4) 物事が整理される ⇒言葉にすることで、整理できる状態になる。

## はじめに

---

会話について、色々お話ししていきましたが、この会話をもっと掘り下げてみましょう。

聞く、考える、伝えるという、会話のすべての行動は、当然、一連の流れであります。

お互いに関係しているんです。

つまり、聞くことのメリット、考えることのメリット、伝えることのメリットのすべてもリンクしています。

聞く、考える、伝える、すべてがリンクしている。

よくよく考えれば、そうですね。会話って、そんな「はい、聞いて〜〜〜」「はい、考えて〜〜〜」「はい、伝えて〜〜〜」って、ぶつ切りになっているわけではありません。仕切りなんてありません。

会話は一連の流れで起きるもの。だから、すべてが絡み合い、混ざり合っているから、自分の知らないことが身に付くし、色々なことがリンクできるし、考えが整理されるんです。

## 1) この力こそ、学力を超える力である！

---

### 1) この力こそ、学力を超える力である！

そして、こうやって会話をしているから、思いもよらないことが思いつくんです。

こんなことを色々やっていたら、「おや!？」「待てよ!」って思うことがあります。

これが、思いもよらないことが思いつくことです。これが会話のもっとも重要なことです。

これって、人からも聞けない、もしくはこの世のどこにもないこと思いつく可能性もあるんです。これが、「発見」なんですね。我々は会話すると、「発見」を見つけやすくなるんです。

この発見が素敵な「発見＝アイデア」となります。

**会話が、アイデアを生み出す**

## 2) 会話は価値を生み出す。価値はお金を生み出す。

---

こうやって、素敵なアイデアが産まれます。だから、会話は重要なコンテンツとなるんです。

### 会話は、最も簡単なコンテンツである。

会話をすると、新しいアイデアがある。これが価値を持つことになる。価値があるって、どんなことでしょうか。和佐大輔から、教わったことを、ここでご紹介しましょう。

価値とは「差」である。つまり、あるものとあるものの「違い」である。和佐大輔が言っていた例を挙げるなら、「背が高い人」と「背が低い人」の違い。つまり「背の高さ」がここでいう「差」であり、それこそが「価値」であると。

確かにそうですね。そして、あなたが思いもよらないことを考え出した、もしくは考え付いてしまった「アイデア」は他に見ない、素敵なものだったり、素敵な出来事だったりしたら、それこそ、他のものや、他の出来事と違う「差」を生み出しているはずですよ。

頭で考えたものは、他人とまったく同じなんてことはありません。もしあったら、それは完全にパクリです。

その「差」を生み出したものには「価値」があります。だから、会話をすると「アイデア=価値」を生み出すんですよ。だから、会話力は学力を超えるんです。

会話をすると、価値を産みだすんですよ。

### 会話は価値を産みだす

価値を産みだすということは、どういうことか？それはお金に変えることができます。私たちは色々な「価値」を感じて、お金を支払っています。たとえば、uniqloよりも高いニットを買う場合も、uniqloとは違う「差」を感じて、そこに「価値」を感じて、高いお金を支払っています。

それは、ニットの材料かもしれないし、着心地かもしれないし、またシルエットかもしれない。

そこに「差」があって、「価値」を感じているから、お金が発生しているんです。

お金が発生できるものを産みだす力って、ビジネス力ですね。

新商品を開発する能力と全く同じです。今までになかったものを作り出す力。

一番わかりやすいのは、旧三洋が出したGOPANでしょう。残ったご飯でパンが焼けちゃう炊飯器みたいなもの。

これって、最初は「こんなだったら、面白い」って感覚だったと思います。

ご飯って、意外に残るし。ホームベーカリーは買っても使わないし。使おうとしても、それだけのために小麦粉とか買うの面倒くさいし。こんなのあったら助かりますよね。ちょっと面白そうですし。

この発想が商品力を産みだし、大ヒットを記録した経緯は記憶に新しいと思います。

アイデアを生み出す。価値を生み出す。差を生み出す。これはビジネスの力。お金を産みだす力となっています。

会話はお金を産みだす力を持っている。

## まとめ

会話はアイデアを生み出す

⇒簡単なコンテンツである

⇒価値を生み出す

⇒お金を生み出す力がある

### 3) 「常識」をとらえること

---

### 3) 「常識」をとらえること

では、ここで、みなさんも「考えて」いただきたい。

東大に入る受験勉強に、お金を産みだす力があるでしょうか？東大に入ったら、すぐにこんな商品力を、価値を、お金を産みだす力が身に付くでしょうか？

.....

.....

.....

答えは「否」です。

東大に入っても、                  GOPANのごの字も浮かんでこないでしょうし、そもそも産みだす力なんて、ついていないんです。あんなに勉強できるのに、あんなにキレる頭を持っているのに、社会に出るときに持っている術を身に着けていない。

私はここに学歴の「大きな落とし穴」あると思っています。その落とし穴を語るには、「常識」という概念について、少しお話しが必要になるかと思います。

#### ①常識とは？

常識についてですが、ここでもっと詳しくお話ししていこうかなと思います。

常識って、何でしょうかね？

人を殺してはいけないこと？

人をだましてはいけないこと？

人との約束を守らなければならないこと？

私が考える常識は、「理由もないのに、こうだと決めつけること」です。

例えば「パソコンを使ったことがないから、できない」とかです。

小っちゃ！って思った人がいると思います。しかし、意外とみなさんも、この小さな常識を持っていて、それに縛られていたりするんです。

## 常識が、私たちの自由を奪っている

例えば、「本なんて、執筆することなんてできない」なんて人がもしいたら、それは面白いことですね。今、まさに私の本を手にとって読んでいるではないですか？私なんて、何物でもない、ただのおっさんですよ。それが、和佐大輔に人生否定されて本まで出してしまうんですから。そんな常識なんて、ぶっ壊せます。

### ②常識はだれに刷り込まれたのか？

では、この常識って、どこから来たものなんでしょう？どこで私たちは仕込まれてきたのか？

実は、この常識が実はとっても厄介なものでして。それが「親」と「学校教育」なんです。

## 「常識」は、親と学校が作ったもの

例えば、親から「そんなことしちゃダメ！」って色々怒られたと思います。もちろん、その中には怪我の可能性があったり、危ないこともあったと思うので、全部が全部「その常識はいらない」なんて言いません。

しかし、少し考えてみてください。上に書いた通り、「子供は関連付けの天才」です。その関連付けまで否定していたら？

子供は、関連付けを止めてしまうでしょう。イメージをしなくなるでしょう。想像しなくなるでしょう。想像が無くなれば、世界に新しいものが生み出されなくなります。今、あるものしかなくなります。もっと素晴らしいもの、生活を変えてしまうようなもの、革新的なもの、助からなかった命が助かるようになるもの、何もなくなってしまいます。

## イメージの否定は、未来を否定する。

絵を描くとき、空を真っ赤に描いたっていいじゃないですか？（心理学的に問題があるかもしれませんが。）ブロックを使って、ゴルフをしたっていいじゃないですか？

親は3か月になったら、これができて、4か月になったら、これができて。他の子供がこれができているのに、うちはまだできていない、どうしよう……。って思う。

自分の子供が他人の子供と同じであることを望んでいます。

それと合わせて、自分の子供が他人の子供より、優秀であることも望んでいます。

この場合の優秀は「学校教育の勉強」と「スポーツ」の2点のみです。

私はこの2つに特化した人生を歩んできました。

中学校時代の偏差値は70くらいでしたし、スポーツもバスケットとボクシングをしていました。

でも、そんなこと、何の役にも立っていません。特徴もないただの会社員で、年収は400万円ほど。他の人と変わりません。何一つ変わらない。そして、この常識に今疑問を持っている。だから、こうやって、みなさんにこの本を届けようと思っているんです。

学校も親と同じです。

横一列に同じことを教えて、○か×で点数を判断します。

そんな学校では、特徴があることが、むしろ軽蔑の的となり、他の人と同じであることが求められます。それは教師や学校だけでなく、友人もそうです。そりゃ、そうですね。皆学校教育を受けてきた親が育てているわけですから。

### ③常識と向き合う方法

そんな中で育った私たちが、常識と向き合うにはどうしたらいいのか？

それは簡単。常識を認めてあげればいいんです。

「常識」からの解放は、「常識」の存在を知ること

ここから、少し、概念っぽくなります。抽象論ですが、考えながら読んでください。

我々が常識に縛られている状態って、常識を「認識していない」ことなんです。なんていうか、盲目的というか、それ自体知らないというか。たとえば、私たちは地球上にいます。私たちが立っているこ

の土地や建物は全て「地球上の上」に存在しています。でも、そんなこと、いちいち考えながら、認識しながら、いませんよね？「よし！今日も地球上にいる！」って考えながらいる人って、本当、ごくごくわずかだと思います。

その感覚に近いものがある。

私は実は中学時代、完璧主義者でした。テストなんて、100点以外認めないって感じで。それが原因でいじめにも合ったんですが。この時の私の常識は「100点以外、0点と同じ」とか「100点こそが正義」って感じでした。（今、思うと、本当、嫌な奴だったなって思います。）

この常識から解放されるには。「100点以外、0点と同じ」という自分の常識をまずは認識しないといけません。そして、私はその常識を「これは違う！」と思って、捨てました。

私の中の常識を捨てたんです。

そのことで、私はとても楽になりました。もう勉強ができる私じゃなくていい。100点でも0点でも別にどちらでもいい。と思いました。

常識って、まず認識しなければならないんです。

#### ④では、常識は悪なのか？

ここで、みなさんは「じゃあ、常識は皆悪なのか？」「常識はもってはいけないものなのか？」なんてこと浮かぶと思います。

が、ちょっと待ってください。スティーブジョブズも本田宗一郎も、ほとんど常識の塊でした。というか、私たちは、すべて常識の塊です。でないと、犯罪はそこかしこに起こるでしょうし、わけわからない世の中になるでしょうし、人と人はつなぐことができないでしょう。

それに常識を知っておくこと、常識を身に着けることは決して悪いことではありません。むしろ、会話をビジネスの力に変えようとするなら、なおさら必要になることです。

極がわかるから、対極がわかるんです。今、あるものがわかるから、今、ないものが見えるんです。これから、こういうものがあるといいなと思うんです。

### 未来を生み出すには、今ある「常識」を知ることが必要

では、その常識を何に置き換えたのか？今あるものを、今はないものに置き換えていったんです。じ

やあ、今、そこにはないものを、言葉にすると何になるのか？

それが「非常識」です。地球が亀の上にあると思っていた時代は、「地球は丸い」というと、非常識と思われていたでしょう。昔の人に今のテレビのことを話したら、非常識と思われるでしょう。

未来を形作るのは、すべて「常識」を知った人の「非常識」であった。そして、その発端は「こんなあったら、いいんじゃない？」的な発想であったんです。

さきほどのGOPANの件も同じです。

もともと残ったご飯でパンが焼ける機械がなかった。それは色々な「常識」があったんだと思います。

米粉を作るのに時間がかかるとか、コストの面とか、そもそもそんな機械が必要あるのかとか。その一つ一つの「常識」を変えていったんです。

「常識」を「非常識」に変えると、高い価値があるものが産みだされる。

米粉に時間がかかるのであれば、時間をかけないようにしてあげると、「時間がかかる」ことが常識に変わります。つまり、「常識」を知らないといけないわけなんですね。

だから、学校や親から教わる「常識」にも、私たちは学ぶべきものがあります。

例えば、学校教育を根本から変えるなら、今の学校教育の「常識」を知らないと、始まりませんか？何を直すのか、何を残すのかも、わからない。

それを「常識」として、認識できるのか？それをどうしたら変えることができるのか？

その意識の差が、スティーブジョブズと私の差であり、差があるから、スティーブジョブズは私よりも価値あるアイデアを世にたくさん送り出したんですね。

では、ここでもまとめに入ります。

○常識は、親と学校が作り出した、私たちの自由を奪っているもの

○常識の存在を知ることでこそ、常識から解放される。

○常識を知ることで、未来がイメージできる。

○そして、「非常識」への変化が、高い価値が生み出される。

## 4) 伝える力とは？

---

伝える力もとても大事です。人に何か伝えるとき、言葉にしにくかったり、受け取られ方が全く違ったり、よくあることです。

たとえば商品も「アイデア⇒商品」にしていきますが、この商品が「伝える」ものになります。それはチョコレートの新商品かもしれませんし、車かもしれません。また、プレゼンテーションかもしれません。

この伝え方を間違えると、せっかくのアイデアも台無しです。

例えば、お茶のシェアNo. 1の伊藤園、「お〜い、お茶」。実はこの商品は以前まで、違うネーミングだったそうです。それを、たったネーミングを変えただけで、シェアNo. 1になるような大ヒット商品となったわけです。

よくこういったネーミングだけ変えて、ヒットしたり売れた商品ってありますよね。これって、お茶を買う人への「伝え方」を少しだけ変えただけです。

伝え方たった一つで、相手の捉え方が変わります。

だから、私たちはたくさん会話したほうがいいんです。たくさん伝える機会が作られるから。子供とたくさん会話するってことは、たくさんのことを伝えるってことです。いろんなことを伝えたら、それだけ「伝え方」は上達しますよね。

そして、伝えるために、「相手」をととてもよく考えます。分析するといったほうが、より適切かもしれませんね。「相手」のことをよく知ろうとする。これって、ビジネス的にいうと、消費者のことを知るってことです。

### 伝えることは、相手を知る最も効果的なアウトプット

消費者の声を知った商品は、間違いなくヒットします。なぜなら、消費者が欲しいと思っている声を、聞いていますからね。相手に「伝える」ってことを何回もしていけば、自然と、その「相手」を意識します。



## 5) インプットの量こそ、すべての基礎となる

---

考えることも伝えることも、自分の頭の中にたくさんの言葉や物事がないと、手段も限られてきます。考えるところで、少しお話ししたかと思いますが、子供がどうしてiPhoneを作り出せないかは、単純に頭の中にあるインプットの量です。色々なことを、聞いて、見て、感じて、調べたものがたくさんあればあるほど、頭の中にいろんなものが存在することになります。

和佐大輔が言っていた言葉でいうところの「カオス（混沌）」という感じ。頭の中に、すべての言葉や事柄が、まるで、ふわふわ浮いているような感じです。この量が多ければ多いほど、リンクの仕方も無数に増えます。となると、思いもよらないことが、より多く、より高い確率で出てきます。

### 色々知っていると、価値が生み出しやすい

そして、伝えることも、色々なことを知っていると、伝わり方にも差が生まれます。たとえば、私はボクシングをやっていたので、受験勉強をボクシングに例えることもできるでしょうし、ボクシングをバスケットにもできる。受験勉強を恋愛相談とリンクさせることもできるし、いじめとリンクさせることもできる。

色々な経験や物事があったほうが、考えの幅も広がるし、伝え方の幅も広がるんです。

伝え方の幅が広がると、いろんな人に届けることができます。私の言葉はボクシング経験者に届きやすいでしょうし、いじめを受けていた人にも届く、ある程度、受験をうまくやってきた人にも届くでしょうし、子育てに悩んでいる人にも届きやすくなる。

### 色々知っていると、多くの人に伝えることができる。

インプットの量が結局、考えたり、伝えたりする「基礎」となっているんですね。

だから、私たちは子供の話をたくさん聞かなければならないし、子供にたくさん話をしなければならぬんです。

## 6) 会話は企業の商品開発と同じこと

---

会話の「聞く」「考える」「伝える」。

この3つは、すべてがリンクして、初めて強大な力になります。この3つがそろえば、本当に企業がやっている「商品力」と同じようなことになります。

企業は徹底的に市場のリサーチをして（聞く）、そのニーズに合う商品を提案して（考える）、そして商品として、世に送り出します（伝える）。

この会話のすごいところは、それを個人でできてしまうところです。会話力が強いと、企業からすると、即戦力となるでしょう。最初から、それはわかりませんが、仕事をしていくうちに、この力こそ、求められているものと、わかるはずです。

そして、これは学校に行っただけでは身につかないものです。つまり社会から求められる「ビジネス力」にはほかなりません。この基礎が親子の会話なんです。

全く関係ないものを感じるものが、実は密接につながっている。これも私が和佐大輔の無料・有料音声を聞いて、リンクづけたことです。

**親子の会話こそ、ビジネス力を身に着ける基礎となる。**

○伝えることは、相手知る最も効果的なアウトプット

○色々知っていると、価値が生み出しやすい。

○色々知っていると、多くの人に伝えることができる。

○会話こそ、ビジネス力を身に着ける基礎となる。

## 1) すべてが会話である

---

### ★★★★4 会話は人と話すことだけではない☆☆☆

#### 1) すべてが会話である

いきなりのタイトルで、こんなこと言ってはどうもこうも無いと思います。「お前、あれほど親子の会話が大事だって言っていたじゃないか？」と言われそうですが、その点を考慮しても言わなければならないと思ったので、お話しします。

会話って本当に人との会話だけでしょうか？確かに人との会話はダイレクトに反応が返ってきますし、感情も声の調子やトーン、表情なんかでとてもわかると思います。この人は悲しんでいるのか？それとも怒っているのか？そんなことがわかると思います。

しかし、会話は色々なことでできます。いや、すべてが会話と言ってもいいかもしれません。

たとえば、この本を読んでいる「あなた」、会話していませんか？確かに私の声の抑揚もないし、トーンもわからないし、この本を書く私の苦労や嘆きも知らないでしょう（今、こうやって書いているから、大変なことを知りましたけどね）

でも、私は言葉を使って、この本を通して、「私の考え」をあなたに伝えています。そして、あなたは読んで、それを「インプット」しています。私の言葉から。

「なるほど、確かに会話って大事だな～～」とか

「何、こいつ言っているの？」とか、

「この本読んでも何か無駄（これはさすがに、悲しい）」とか。

色々なことが思い浮かんでいることと思います。これこそ、まさに会話と同じ効果を生み出しているんです。つまり、マンガを読んでも、映画を見ても、音楽を聞いても、ゲームをしても、散歩しても、会社で仕事をしても、すべてあなたは何かと会話しているのです。

全ての行動が「会話」である。

会話には、「自分との会話」も含まれています。自分と会話することで、先ほど、お話しした「私」という軸がより明確になると思います。自分との会話って、実は他人との会話だったり、色々な本やマンガ、映画との会話から、作り出されるものです。

会話は必ず、自分と会話もする。

みなさんは、自分の人生を変えた映画や漫画、言葉なんての一つや二つはあると思います。あれは「自分との会話」で、「私」の軸を考え、「相手」や「世間一般」の会話を考えて、「私」の考えが変わった、成長した、修正したことです。

「自分との会話」で、「私」の軸が成長していく。

本を読んでいたり、マンガを読んでいたりするだけで、人は会話をし、そして、成長していくんです。また会話をすることで、人生すら好転させてしまう力を持っている。そして、それはビジネス力も兼ね備えているから、学力すら超越することができる。こんな魅力的なアクションって他にありません。

では、ここでもまとめに入ります。

全ての行動が「会話」である。

会話は必ず、自分とも会話する。

自分との会話で、「私」の軸が成長していく

## 2) 会話が人生を変える

---

### 全ての行動が会話である。

この考えはある種「やばい」です。なぜなら、人生すべてに「価値」を見いだせるから。この考えを持つだけで、その後の人生すべてが変わります。

### 会話が、人生を劇的に変える。

この考えこそ、人生を劇的に変化させます。それは子供ならず、大人も同じです。例外はありません。

たとえば、私がかつて中学時代に完璧主義者であったことは先ほど、お話ししたかと思うんですが。

その時にテストを、みんなが見ている目の前で、ぐちゃぐちゃに丸めていました。自分の腹立たしさからきた行動だったんですが、でも、それを面白くないと、皆思っていた。それ以外にも色々あったと思うんですが、そこで私はクラス全員から無視されるようになりました。

無視は存在そのものを否定されているのと同じです。私がいても、いなくても何も変わらない。何も必要とされていないんです。その時はとてもつらい状況でした。自殺未遂をしようとしたこともありましたからね。でも、私はこの行動こそ、今、とても大事に思っています。

それはなぜか？

私は会話をしたんです。この「いじめられた経験」と、「いじめを受けていた私」と。

なぜ、そうなったのか？そこに至った経緯を自ら聞き出し、そして、考えて、今の自分に伝えた、結論付けたといっても過言ではないですね。再定義というか、そんな感じかもしれません。

そして、その経験を今度は、今の自分にとって、どう生かせるか、これを会話したんです。子供がもしいじめを受けたら、いじめの加害者になったら、いじめを見て見ぬふりをしていたら。

いじめを受けた経験から、いじめを受ける辛さ・苦しさを誰よりもわかります。そして、この経験こそ、必ず役に立つ。机上の空論に過ぎない、ただの言葉ではなく、とても豊かな「伝え方」ができる。

そこには、私が「聞いて」「考えて」出した、ある種、血の通った、本当の答えの一つがあるから。

こんなふうに、すべての事柄を会話として、自分の人生に取り込める。意味を見いだせる。差を作り出せる。価値を作り出せる。だから、人生を好転させることができる。

「会話」こそ、人生を好転させる。

会話をすることはビジネス力を生み出すことが、とても大きい特徴の一つですが、本当はもっと大きな特徴がありました。それが、この人生を好転させることなんですね。

だからこそ、子供には色々な経験をさせることが大事なんです。全てがインプットで、すべてが会話ですから。

ここで、まとめと行きたいのですが、私が結局、伝えたかったのは、この一言に集約されると思います。

# 会話が、人生を変える！

## ★★★あとがき☆☆☆

---

### ★★★あとがき☆☆☆

最後に、もう一つだけ、お話ししたいと思います。

会話は人間関係を作るものでもあります。

「私」と、「相手」と、「世間一般」の3つの軸で考えて、「相手」にわかりやすいように伝える。

必ず人が入ってきます。しかも相手との関係性を考えています。会話をしない人と人間関係なんて、構築できません。人と人が関係を持つには、必ず何かのやり取りが必要です。それはお金でもなく、仕事でもなく、まずは会話です。

私は、この人間関係の礎は、実は「親子関係」が基礎となっていると思っています。

それが子供のときであれば、なおさらです。

このケーススタディはしかも一生使える。流行り廃りがない。まさに宝となる。

子供を大事に思っているのであれば、スマホをいじらず、テレビを見る時間を少し我慢して、話をしましょう。話題はなんでもいいじゃないですか？子供が知っている「妖怪ウォッチ」でもいいじゃないですか？わからなければ、子供に聞けばいいんですよ。

子供との会話が、子供にも親にも、キラキラした宝となって、人生を好転させる重要なものであるんですから。お子さんと会話をしましょう。

最後に、つたない文章を読んでくださって、ありがとうございました。

そして、和佐大輔さんにもお礼を言いたいと思います。ありがとうございました。

藤喜翔太